

Acheteur h/f

Le métier, vos missions

Il assure les meilleures conditions d'achat (matières, équipements), en comparant et en respectant les spécifications techniques tout en optimisant les conditions (délai, qualité, prix). Il est force de proposition dans la qualification des fournisseurs en phase d'étude et de préparation.

L'environnement de travail

Il est en contact étroit avec le BE, les deviseurs, les ingénieurs spécialistes, la production qui expriment leurs besoins et leurs impératifs techniques. Il est appelé à se rendre sur les salons professionnels en France et à l'international et à rencontrer les fournisseurs.

Savoir-être et savoir-faire

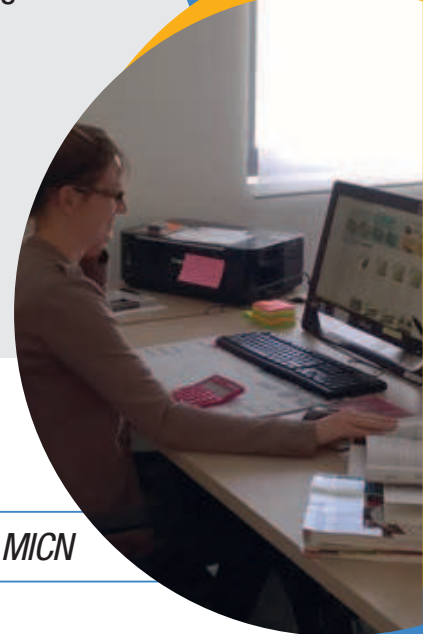
- Vous avez une forte capacité de persuasion et un sens développé du relationnel
- Vous êtes rigoureux et organisé
- Vous avez un esprit d'explorateur, vous êtes curieux et force de propositions
- Vous maîtrisez l'anglais courant et technique
- Vos connaissances techniques transverses sont un plus dans l'élaboration des cahiers de charge
- Vous connaissez les processus d'appels d'offres
- Vous maîtrisez les aspects juridiques liés au contractuel
- Vous êtes organisé et rigoureux

Les formations

BAC +2	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>BTS commerce international</i> ▶ <i>BTS technico-commercial</i> ▶ <i>DUT techniques de commercialisation</i>
BAC +3	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Licence pro spécialisée en technico-commercial ou achats</i> ▶ <i>LP MICN</i>
BAC +5	<ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Toute formation d'ingénieur technique</i> ▶ <i>Master Achats</i> ▶ <i>Écoles supérieures de commerce</i>

La double compétence (technique et commerciale) est appréciée pour ce métier.

Le CQPM Technico-commercial industriel permet d'accéder à ce métier par la formation continue ou la VAE.



Directeur
des achats

Chargé
d'affaires

Adjoint chef
de projet

Perspectives d'évolution